

A esto se le denomina las 4”C”

<p>Consumidor:</p> <p>Hábitos de consumidor:</p> <ul style="list-style-type: none">-Hábitos de consumidor → Se puede comprar desde casa (por internet) (la mayoría de productos consumidos son leche y edulcorantes.-Es muy fácil acceder al producto, pero no suele ser un producto que contenga muchas ofertas, descuentos etc., es decir, se busca fidelizar al cliente mediante la confianza y la calidad del servicio.-Un yogur que ayuda a niños a tomar medicamentos.	<p>Coste</p> <ul style="list-style-type: none">-Se puede acceder al producto en farmacias... El transporte no suele ser un coste.-Son artículos de calidad y depende del producto, tal vez la asequibilidad es mayor o menor, pero teniendo en cuenta que es consumo médico y que la velocidad de consumo es relativamente lenta.
<p>Convivencia</p> <p>Al ser un nuevo producto en el mercado, no estaría distribuido por todo el mundo, a lo largo del tiempo se iría distribuyendo.</p> <p>Ya que en parte es una medicación, hemos decidido no crear productos de convivencia, ya que no queremos incitar a comprar más, sino a que se puedan tomar la medicación con facilidad y que se recuperen antes.</p>	<p>Comunicación</p> <p>Una de las formas que utilizaremos para comunicarnos con nuestros clientes, sería a través de las redes sociales, como Instagram, Facebook o Twitter.</p> <p>Otra opción sería a través de nuestra propia web. Además de eso podríamos colocar carteles publicitarios en periódicos, revistas, etc...</p>